

ad

Giugno 2011 | www.e-duesse.it

ABITARE
il BAGNO

Design&Designer
LA PAROLA
A CHI CREA

Inchiesta
COME SI VENDE
IL DESIGN?
Rispondono
i rivenditori

Il design
raccontato
dai prodotti
MATERIALI,
FORME, COLORI
e TECNOLOGIE

INTERVISTA A

Matteo Thun

ARCHITETTO
E DESIGNER

L'ANTI
CON
FOR
MISTA





Alcuni momenti dell'assemblea che lo scorso 5 maggio ha visto riuniti i soci di Triveneto.com, i fornitori e il presidente di Federmeccanica, Ceccardi

"STIAMO VALUTANDO DUE NUOVE IMPORTANTI E SIGNIFICATIVE DOMANDE DI INGRESSO"

Tiberio Fiesoli, presidente del gruppo Triveneto.com



Abbiamo fatto nostro questo motto in quanto con i fornitori costruiamo relazioni solide e durature. Ora più che mai riteniamo che produzione e distribuzione debbano scegliersi per impostare insieme un percorso che dia vita a una collaborazione a lungo termine, basata non solo su convenienze economiche, ma soprattutto su quegli elementi che a vario titolo qualificano i rapporti e aiutano a ottimizzare la gestione aziendale.

La continua innovazione, prodotti sempre più evoluti impongono a tutti gli operatori del settore un aggiornamento professionale e tecnico costante" ha ribadito ancora Fiesoli. Da qui la continua attenzione alla formazione e al servizio, e alla valorizzazione "di quei produttori lungimiranti che negli anni hanno saputo supportare il gruppo con corsi dedicati e una logistica appropriata".

Al successo ha contribuito fortemente anche la filosofia del gruppo, storicamente orientato a presidiare il Nord-Est tramite rapporti personali ma soprattutto tramite valori come la serietà, l'immagine di correttezza e affidabilità dei soci. "Questa semplice ricetta, unita a tutti gli strumenti di marketing, tecnologici e di formazione messi a disposizione dei nostri soci fanno sì che possiamo affrontare il futuro con sereno ottimismo".

Un futuro che a breve termine vedrà un rafforzamento e una crescita della compagine societaria, sia tramite l'inserimento di nuovi associati, "stiamo valutando due nuove importanti e significative domande di ingresso", sia tramite la valutazione "di ulteriori processi di crescita a vari livelli".

In questa logica di sinergia, si inserisce anche la presentazione dell'ormai storico meeting annuale del gruppo, giunto alla sua decima edizione, che quest'anno si svolgerà dall'8 al 12 ottobre prossimo in Montenegro. "Come ogni anno" ha affermato Fiesoli, "abbiamo voluto permettere un confronto diretto tra tutti gli attori della filiera del mercato Irs".

Nel suo intervento, Pier Luigi Ceccardi, presidente di Federmeccanica, ha valorizzato la funzione della distribuzione in quanto veicolo di innovazione tecnologica e di cultura del prodotto: "voi distributori



"NOI PRODUTTORI VI CONSIDERIAMO DEI PORTATORI DI CULTURA E DI INFORMAZIONE"

Pier Luigi Ceccardi, presidente di Federmeccanica



rappresentate l'anello di congiunzione tra il mondo produttivo e l'utilizzatore. Il vostro ruolo è fondamentale nel trasferire le nuove tecnologie e i nuovi prodotti che vengono immessi sul mercato. Noi produttori vi consideriamo dei portatori di cultura e di informazione". Ceccardi ha, poi, evidenziato il contributo e il ruolo di primo piano che hanno le imprese di rubinetterie all'interno del mondo metalmeccanico, in particolare sul fronte delle esportazioni: "le esportazioni di rubinetteria, oltre a risultare al primo posto nella classifica mondiale dei principali paesi esportatori, contribuiscono per oltre 5 miliardi di euro alla formazione complessiva del fatturato esportato e realizza nell'attività di interscambio un attivo di poco inferiore ai 4 miliardi di euro". Ceccardi ha poi posto l'accento sulla tutela del Made in, evidenziando i passi in avanti fatti in questi mesi, ma anche la necessità di mettere in campo "forze e strumenti sufficienti ad esercitare i controlli necessari sia per combattere la contraffazione sia per evitare la commercializzazione di prodotti non conformi agli standard di igiene e sicurezza". (e.s.)

TRIVENETO.COM, AVANTI TUTTA

Il gruppo di acquisto che presidia il Nord-Est compie 10 anni, un anniversario celebrato con tutti i soci, i fornitori e il presidente di Finmeccanica, Pier Luigi Ceccardi. Durante l'assemblea, avvenuta lo scorso maggio, sono stati anticipati importanti progetti di sviluppo a breve termine

Il 2011 si prospetta un anno importante per Triveneto.com, gruppo di acquisto operante esclusivamente nel Nord-Est. Le ragioni sono molteplici, a partire dal raggiungimento di un traguardo significativo, dieci anni di attività, nel corso dei quali gli associati sono passati da 7 agli attuali 20, per un totale di 36 punti vendita. Tali numeri sono però destinati a cambiare ancora, dal momento che nei prossimi mesi è prevista una ulteriore crescita della compagine societaria. Questo e altro ancora è stato al centro dell'assemblea che si è svolta lo scorso 5 maggio alle porte di Treviso - presso il Relais Monaco Hotel di Ponzano Veneto - e che ha visto riuniti soci e fornitori del gruppo. A sottolineare la valenza dell'evento, la presenza del presidente di Federmeccanica, Pier Luigi Ceccardi. L'incontro si è aperto con la presentazione dei dati economici, l'appuntamento pubblicato è stato anticipato, infatti, dall'assemblea privata dei soci che ha approvato il bilancio 2010: il fatturato si attesta a oltre 150 milioni di euro, realizzato prevalentemente nel settore Irs, che ha registrato un incremento del 22,6% rispetto all'esercizio 2009. "Contribuiscono ai volumi totali anche le attività di vendita nei settori edilizia, chimica e ferramenta" ha precisato il presidente Tiberio Fiesoli. Stando ai risultati della prima parte dell'anno, questo trend positivo

sembra destinato a proseguire: "per quanto non a due cifre, abbiamo registrato un incremento delle vendite nei primi quattro mesi dell'anno, che riportano l'esercizio del gruppo ai livelli pre-crisi".

LE RAGIONI DEL SUCCESSO

A trainare la crescita del gruppo vi è una strategia e una filosofia che è rimasta invariata nel corso degli anni: il presidio capillare del territorio, la competenza dei singoli soci, un'operatività basata sulla collaborazione con i fornitori che rappresentano l'"eccellenza" nei rispettivi settori produttivi, e la costante attenzione alla formazione e al servizio. Fiesoli ha evidenziato, infatti, che la scelta strategica dei fornitori partner si è andata rafforzando e consolidando nel corso degli anni "all'insegna di una logica ben precisa: scegliersi per il successo".

CONFERMATO IL CDA

Poco prima dell'assemblea che ha visto riuniti i soci e i fornitori, si è svolta l'assemblea del gruppo che ha confermato l'attuale Cda per i prossimi 4 anni: Tiberio Fiesoli è stato riconfermato presidente, così come i consiglieri Gianpaolo Debiasi, Maurizio Michielan, Fabio Pinato e Giuseppe Casaro.